

# Allan Vázquez

[codenaud@gmail.com](mailto:codenaud@gmail.com)

[linkedin.com/in/allanvazz](https://linkedin.com/in/allanvazz)

[codenaud.github.io/digital-resume](https://codenaud.github.io/digital-resume)

[github.com/codenaud](https://github.com/codenaud)

[currículum modelo europeo](#)

[Versión Español]

**Desarrollador Frontend Junior** con conocimientos en HTML, CSS y JavaScript. En busca de oportunidades para seguir creciendo en la industria del **desarrollo web** y optimización de interfaces para proporcionar una mejor experiencia de usuario.

## Habilidades y Calificaciones

- HTML, CSS y JavaScript para el desarrollo frontend
- Conocimiento en React, Vue y Frameworks relacionados
- Experiencia en diseño UI/UX y diseño responsive
- Conocimiento de herramientas de diseño como Figma y Adobe XD
- Conocimiento en SEO y optimización web
- Habilidad para trabajar con API y bases de datos
- Experiencia en gestión de campañas de MK y RRSS
- Control de versiones del código en Git

## Tecnologías

- **Lenguajes:** JavaScript, NodeJS
- **Frontend Frameworks:** React, Vue
- **Base de Datos:** MySQL
- **CMS:** WordPress
- **Diseño:** Figma, Adobe XD, Sketch, Photoshop, Illustrator

# Experiencia Laboral

## DIGITAL MARKETING | RSB AGENCY

09/2022 - 12/2022

Gestión de diversas cuentas de la agencia, creación y optimización de campañas SEM en Google ADS, generación de informes en Data Studio e implementación de estrategias SEO on- page y off-page.

He tenido la responsabilidad de liderar el marketing para varias empresas y marcas utilizando herramientas de análisis de datos para crear informes detallados y visualmente atractivos.

- GTM, Data Studio y generación de informes analíticos
- Creación y optimización de campañas SEM en Google ADS
- Implementación de estrategias SEO on- page y off-page

## RESPONSABLE MARKETING | ITAE PSICOLOGÍA

09/2019 - 07/2022

Análisis e implementación de un nuevo plan global de comunicación para las diferentes empresas que alberga el Grupo ITAE.

Realización plan de marketing 360º enfocado a la captación de leads B2C en el sector de la salud mental junto a un plan de digitalización de la empresa para adecuarse a la realidad del sistema sanitario actual.

Desarrollo y estrategia de todas las campañas enfocadas al sector de la psicología con la implementación y apertura de nuevos canales de comunicación y venta para la generación de engagement y la creación de una comunidad saludable.

Desarrollo web de todas las páginas web del Grupo ITAE. Automatización de informes analíticos. campañas de Google ADS. Posicionamiento SEO técnico junto a una estrategia de posicionamiento por palabra clave, linkbuilding y social.

- [+ 150,000] visitas mensuales
- [+ 25,000] palabras clave del sector posicionadas
- [+ 500%] en clics y páginas vistas

## **BUSINESS INTELLIGENCE | INESDI DIGITAL BUSINESS SCHOOL**

04/2017 - 07/2019

Gestión de CRM interno de la empresa, diseño, implementación y optimización de las campañas de marketing de captación enfocadas tanto a público B2C como B2B calculando el ROI más efectivo para cada una de ellas.

Desarrollo, rediseño y estrategia de toda la campaña de email marketing (segmentación, copy, lanzamiento de nuevo productos junto con social media).

Análisis de las diferentes métricas y KPI'S de las acciones implementadas, estudio y evaluación de nuevos canales de captación.

Inbound Marketing, Marketing Automation, Lead Nurturing, Lead Scoring y creación de un plan de estudio del ciclo de compra y venta de nuestros clientes.

- CRM, Email Marketing y Análisis y mejora KPI's
- Estudio y evaluación de nuevos canales de captación
- Inbound Marketing, Marketing Automation, Lead Nurturing, Lead Scoring

## **WEB & GRAPHIC DESIGN | NOVVA MARKETING**

2016 - 2017

Maquetación, diseño y desarrollo de múltiples proyectos web. Implementación de la estrategia más adecuadas para cada proyecto, analizando los resultados de un estudio previo para verificar la viabilidad del proyecto.

- Gestión y dirección 360º de los proyectos, desde el mockup previo a la ejecución final del proyecto incluyendo los presupuestos y el trato directo con el cliente
- Desarrollo y creación del plan de Analítica Digital
- Plan Medición (KPI'S, objetivos, etc.) más el plan de implementación (desarrollo con Google Tag Manager, configuraciones avanzadas en Google Analytics)
- Auditoría y consultoría SEO (Optimización en Buscadores)
- Desarrollo de técnicas y pautas WPO
- Creación, realización y diseño de informes vía Google Data Studio, junto con la implementación de test A/B/N en Google Optimize, uso de herramientas como SemRush, Sistrix, Hotjar, Webceo, Optimizely, Mailchimp, Screamingfrog, Excel + VBA